

国际工商管理学院教授、博士文库

跨国经营理论与战略

Internationalization: Theory and Strategy

王林生 范黎波 著

对外经济贸易大学出版社

(京)新登字 182 号

图书在版编目(CIP)数据

跨国经营理论与战略/王林生,范黎波著. —北京:对外经济贸易大学出版社,2003

(对外经济贸易大学国际工商学院教授、博士文库)

ISBN 7-81078-236-3

I. 跨... II. ①王...②范... III. 跨国公司-经济发展战略-研究 IV. F276.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 016032 号

© 2003 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

跨国经营理论与战略

王林生 范黎波 著

责任编辑:刘传志

对外经济贸易大学出版社
北京市朝阳区惠新东街 12 号 邮政编码: 100029
网址: <http://www.uibep.com>

北京山华苑印刷有限责任公司印刷 新华书店北京发行所发行
开本: 880×1230 1/32 21.5 印张 379 千字
2003 年 5 月北京第 1 版 2003 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 7-81078-236-3/F·137
印数: 0001-3000 册 定价: 39.00 元

总 序

中国市场经济的发展,要求我们培养更多的通晓国际惯例、能够在国际环境中驾驭资源、与环境融合以实现企业目标的高层次管理人才。令我们感到骄傲和自豪的是,我们对外经济贸易大学国际工商管理学院以培养卓越企业家为己任,经过将近二十年的努力奋斗,在工商管理教育的教学和科研等方面走出了一条成功之路,为中国的工商管理教育做出了应有的贡献。

对外经济贸易大学的工商管理教育,强调国际化、市场导向和系统化。

在国际化方面,首先,我们自 20 世纪 80 年代以来就一直坚持选派大量教师赴国外进修,攻读学位或考取国际专业资格,为引进英文原版教材和英语授课奠定了坚实的基础;其次,我们在国内较早全面引进了英文原版教材,在教学中坚持采用英文授课,使学生具有较强的英文专业竞争优势;再次,在课程体系方面,我们开设了大量的体现国际化内容的课程,如《国际企业管理》、《国际营销》、《国际财务管理》、《国际会计》、《国际金融》、《国际商法》和《国际贸易》等,为学生将来从事企业国际化经营管理打好基础;最后,我们充分利用我校国际交流渠道广泛的得天独厚的优势,聘请大量

外国专家参与我校工商管理教育的教学与科研活动。

在市场导向方面,我们一直遵循为中国的社会主义市场经济培养管理精英的方针,密切关注和研究市场经济的发展对人才提出的各种要求,并在教育中采取针对性的应对措施。首先,我们针对工商管理教育实践性强,对学生分析问题、解决问题能力要求较高的特点,在课堂中广泛采用案例教学;其次,我们创造各种条件,广泛聘请企业界人士为我校学生开设讲座,缩小学生与社会的距离;再次,我们创造条件,使学生能够到体现现代管理水平的著名企业中实习,为学生的就业奠定良好基础。

在系统化方面,我们认为,企业的成功,不是哪一个职能本身的成功,而是企业内部系统化运作、适应环境的成功。因此,我们强调对学生的系统化思维能力的培养。首先,我们在教学中不再片面强调某门课程或某个职能的单独重要性,而是强调其在企业管理系统中应当发挥的作用,某个职能的重要性只能体现在与其他职能的互相合作、实现企业目标的过程之中;其次,我们强调工商管理各个学科的相互融合,强化财务管理的战略观、人力资源管理的成本观、营销管理的效益观等思想;再次,我们针对企业决策实践中的动态特点,着重培养学生的动态决策能力,引导学生广泛参加体现企业管理动态决策特点的国际企业管理挑战赛(GMC)。

令人高兴的是,我们的上述努力,已经收到了较好的效果:1988年,美国纽约州立大学董事会在对我校企业管理研究生专业的课程体系、教育质量以及学生质量进行严格评估的基础上,承认我校的企业管专业研究生相当于美国的工商管理硕士并颁发了证书;在2000年中国26所MBA试点院校的合格评估中,我校的MBA教育除了在整体上得到好评外,我们的“特色”项目的得分在全国名列前茅;在主要由各个国内MBA试点院校和企业参加的一年一度的体现参赛代表队工商管理教育水平的国际赛事——国际企业管理挑战赛(GMC)的历年比赛中,我校工商管理学院研究生代表队从有清华大学、北京大学、南开大学、复旦大学等名校参加的众多代表队中脱颖而出,连续夺得1997、1998、1999、2000年中国赛区总冠军,并代表中国参加了各年的国际总决赛,获得了世界季军(1997年度)、世界亚军(1998年度)和两届世界冠军(1999年度和2000年度)。我们在代表中国向世界展示中国的工商管理教育水平的同时,在GMC赛事上也创造了一个国家连续两次获得世界冠军和一个单位连续四次代表一个国家出战的纪录。

现在奉献给读者的《对外经济贸易大学国际工商管理学院教授、博士文库》,集中了我校国际工商管理学院的最新研究成果。这些成果中,既有对国际企业跨文化管理问题的思考,也有对企业人力资源管理理

国际工商管理学院教授、博士文库

论与实践问题的探索;既有对公司治理结构问题的思索,也有对企业财务状况质量分析理论以及国际会计问题的研究。在这些专著中,很多观点反映了作者在自己研究领域的真知灼见。

从整体来看,《国际工商管理学院教授、博士文库》是一套起点高、内容新、造诣深的学术丛书。相信她的出版会对中国的工商管理教育起到积极的推动作用。

对外经济贸易大学校长



2001 年 10 月 29 日

跨国公司理论与实践的新趋势(代序)

1960年海默(Stephen Herbert Hymer)在麻省理工学院(MIT)完成了他的博士学位论文(The International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment),西方学术界认为这标志着跨国公司(简作TNC,下同)问题从传统的贸易、金融理论中分离了出来,开始成为一个单独的研究领域。海默的学位论文出版很迟,20世纪70年代他在一场车祸中不幸丧生,1976年麻省理工学院教授金德伯格(Charles P. Kindleberger)出版了他的论文,并写了序。海默在毕业后成了激进派,用马克思主义的观点从事著述,例如,越战期间他写了《战争经济与危机》一书(War Economy and Crisis),揭露美国侵越的本质。但西方学术界对这些成果极度漠视,而对他的TNC理论却推崇备至,二者形成了鲜明的对照,这是耐人寻味的。

从海默以来的数十年间,TNC理论有了很大发展,文献浩瀚,聚讼纷芸,但始终未脱离对外直接投资(简作FDI,下同)这条主线。由于TNC主要是通过FDI对其国际化生产体系实施控制和指挥的,即依靠股权关系来整合的,故理论研究也都围绕股权联系(Equity Linkages)而展开。然而20世纪90年代以来,非股权

联系(Non-equity Linkages)不断发展,其具体方式主要有特许经营、专利许可、分包、合同制造、品牌管理、战略联盟等。例如,Limited Brands 是美国一家经营服装和美容品的大公司,年销售额目前已达 100 亿美元左右,仅在美国就拥有 4 600 多个零售点,但它不事生产,凭借其品牌管理和营销优势,吸附了一批合同制造商在它周围运作,其中麦斯特工业公司(Mast Industries)是最大的一家,麦斯特在亚洲和拉美很多国家建立了制造基地,生产 Limited Brands 所需的各种商品。这些合同制造商与 Limited Brands 并无资本隶属关系,形式上是完全独立的,以麦斯特的规模和资力而言,它本身就是一家大企业,但实际上却成了 Limited Brands 的制造部(Division),而 Limited Brands 则犹如旗舰,统率着一支庞大的舰队在全球航行。(UNCTAD, WIR2002 Ch. 5)对于这种非股权控制的 TNC 的产生,传统理论难以解释,甚至格格不入。因为居于主流地位的海默和稍后的内部化理论,都是从企业的资产优势出发来解释 TNC 的产生的,即企业挟此优势走向海外,实施股权控制式的跨国化,这意味着该项资产优势延伸到了自己的子公司和附属企业中。但上述实例恰好相反,Limited Brands 毫无制造优势,而通过非股权联系控制了具有制造优势的大公司(麦斯特)以及一批中小制造商,在服装业中建立起跨国统治。

实践的变革向现有的理论提出了挑战,同时呼唤

着新的理论。股权控制与非股权控制,目前这两种结构同时并存和发展,而日趋增多的则是二者混合采用。当 1998—1999 年全球性的并购高潮过后,发现在斥巨资、出天价的跨国并购案例中,有的效果很不理想,故在某些行业中,非股权控制更为盛行。于是进入 21 世纪后,对探索新的理论更趋活跃,出现了不少文献,值得我国的学术界注意。理论反映实践,我们还应注意研究 TNC 行为和战略的新趋势,以便使我国的外资政策和利用方式更加适应新的趋势。2002 年我国实际吸收外资的规模已超过美国而居全球之冠,必须深入研究上述问题,才能保持利用外资的有利态势。由于理论和实践都在继续发展,至今尚无涵盖面广、解释力强的“通论”,故本书撰稿时暂予从略,愿借序言的篇幅勾画一个粗略的轮廓,阐明其与传统理论的联系和差异,便于读者跟踪新的发展。

在海默的时代,世界投资格局有了很大变化。1938 年全球 FDI 的存量约有 2/3 在殖民地附属国,国际贸易的要素禀赋论对此作如下解释:发达国家资本充裕,落后国家资本稀缺,故资本的相对价格(利率)前者低而后者高,资本为了追求更多的回报(利息),自必由前者流向后者。但二次战后情况大变,FDI 主要在发达国家之间进行,3/4 的存量也在发达国家,上述的利率差异学说对此无法解释。海默在论文中也提出了一系列质疑:既然资本流动是为了更高的回报,那么通

过金融中介的借贷即可,为何一定要从事 FDI,并大量投入制造业呢?而且为何还要到国外建立子公司并加以控制呢?既然利率水平的差异决定了资本的流向,那么美国与西欧都是发达国家,要素(资本)禀赋无甚差异,但仍互相进行 FDI,又如何解释呢?利率差异学说的根本错误在于混淆了借贷资本与生产资本的运动形态。

当时海默面对的现实是:法、德、意、比、荷、卢 6 国建立了欧洲共同市场,以英国为首的其他西欧 7 国组成了欧洲自由贸易协会,在贸易集团内部,资本的流动自由化了,而外部国家如美国为了逾越贸易壁垒,也大量进行直接投资,而且主要流向汽车、钢铁、机械、化工等部门,这些行业与美国一样都属于寡占市场结构,其特征是:由于生产集中和资本积聚,少数大企业易于串谋(Collusion),同时它们拥有竞争优势,如规模经济、科学技术、管理经验等,得以构筑进入壁垒,阻止有效竞争,维持高额利润。海默的分析便是立足于这样的市场结构,他称上述优势为所有权特定优势(Ownership Specific Advantages),“特定”意为与其他企业相比,这是寡头所特有的,而各寡头也各有自己的特定优势,不仅包括有形资产,更重要的是无形资产。这使寡头得以对市场施加重大影响,直至起支配作用,导致所谓结构性市场失效(Structural Market Failure),即有效竞争减弱或停止,市场机制受到扭曲。这种市场力量的根源就

在于所有权特定优势,故文献中将海默作为市场力量理论和方法的代表(Market Power Approach)。(Cantwell, J. 2000, P.13)

所有权特定优势使大企业能抵消到海外经营的各种不利因素,但这只是 TNC 形成的充分条件,海默在学位论文中(P.47)指出,这并不意味着该大企业就必定要在海外建立自己的子公司。TNC 的形成还须有必要条件,即市场的结构性失效。该大企业可以将使用其所有权特定优势的权利转让给别的企业,也可以通过 FDI,设立海外子公司,由子公司运用这些优势。为什么舍弃前者而选择后者呢?关键在于市场的结构性失效。因为美国在西欧汽车、钢铁等部门,面对的也是寡头和寡占结构,美国企业如果选择转让所有权优势的方式进入,将会遇到艰苦的谈判、估价的冲突(Conflict of Evaluation),甚至产权保护也成问题,“这种可能产生的丧失所有权优势的危險,使授权人犹豫。”(P.51)既然转让方式会动摇自己的优势地位,不如由自己设立的子公司运用,仍能继续控制这些优势。由此可见,市场结构决定了企业行为,这正好符合贝恩(Joe Staten Bain)的三段式:Structure(结构)——Conduct(行为)——Performance(业绩),故海默的体系与产业组织理论有着很深的渊源。但海默理论的解释力仍有其局限性,它适用于最终产品,未顾及中间品(中间投入);它主要针对寡占行业或垄断竞争行业,而事实上

国际工商管理学院教授、博士文库

在竞争性行业中也产生了 TNC。因此,稍后出现了内部化理论(Theory of Internalization),很多文献认为它与海默理论不是对立的,而是可以互相补充的。(Yamin, M. 2000, P. 57)

内部化理论的产生是与国际分工和世界贸易的变化分不开的。科技的进步,生产力的提高,大大加深了生产的社会性,这在国际分工领域内集中体现为产业内(Intra-industry)分工占了主导地位,使得产业内贸易迅速发展,克鲁格曼(Paul R. Krugman, P. 131)指出:20世纪60年代欧共体内的贸易增长比世界贸易快2倍,而这一增长几乎全来自行业内而非行业间。必须注意:中间品(Intermediate Product)如零部件以及作为中间投入的无形资产等,在产业内贸易中占了主要部分,这自必在学术研究中有所反映。但内部化理论要阐明的并不是中间品贸易为何如此发达,恰恰相反,而是要分析为何有些中间品难以在市场上进行正常交易(Arm's Length Transaction)。内部化理论在回答这个问题时,从科思(Ronald Coase)的思想中吸取了营养,科思认为组织经济活动,包括进行产权的转让,可有两种体制性安排(Institutional Arrangements):一是通过市场;另一是通过企业。利用市场机制是要付出代价的,即交易成本(Transaction Cost);通过企业则须支出行政成本(Administration Cost),企业就是作为市场机制的替代物而出现的。由于经济主体的有限理性(Bounded Ra-

tionality),交易时不可能掌握所有有关的信息,并十分准确地评定该项资产的真实价值,也不可能预计契约中一切细节的变动,而任一方都力图利用信息的不对称,进行隐瞒和欺诈,即机会主义(Opportunism)的行径。有限理性与机会主义使得交易充满了不确定性,潜伏着很大的风险,有些中间品,例如知识、信息、诀窍、经验等,其产权的界定、实施和保障无法在市场上得到完善的解决,以致交易成本变得异常高昂,造成了交易性市场失效(Transaction Market Failure)。于是交易活动离开市场,转移到企业内部来进行,即以内部化取代了外部市场。通过 FDI,设立海外子公司,使上述交易改在母公司与子公司之间进行,这是一种典型的内部化。故内部化理论断言 TNC 是在交易性市场失效下,对交易活动实行内部化的结果。

但是有限理性和机会主义导致市场不完善,这是常有的现象,为什么在中间品的交易中会如此突出和严重?作为内部化理论的主要代表,两位英国学者巴克莱和卡森(P. J. Buckley, M. C. Casson),把这归因于有些中间品的性质过于接近公共物品,意即也具有非对立性和非排斥性(Non-rivalrous, Non-excludable),前者指一人使用时并不剥夺他人同时使用;后者指一人使用时不可能禁止别人也使用。这意味着有些中间品在市场上无法消除其外部性(Externality),即无法防止别人不付任何补偿就能分享利益。正是由于这种性质,

使有些中间品的市场根本不能存在。美国学者威廉姆逊(O. E. Williamson)则强调这是资产专用性(Asset Specificity)带来的缺陷,制铝工业是典型的例子。(Hennart, J-F. 2000, P. 89)开采铝矾土——提炼氧化铝——精炼金属铝,这是三个主要阶段,每一阶段都需巨额投资,才能有规模效益,而且世界各地铝矾土矿石的性质、成分极不一致(Heterogeneous),故各矿区的设备专用性极强,这意味着无法转换用途,以致沉没资产(Sunk Asset)巨大。这样专用性的资产在市场上无法出售,或者交易成本奇高,只有通过纵向(垂直)一体化,在企业内部转让才是上策。但以上两种说法都为人垢病,威廉姆逊的资产专用说更是受到广泛的批评。

继上述两种理论之后,英国学者邓宁(J. H. Dunning)在1977年纪念俄林(B. Ohlin)荣获诺贝尔经济学奖的讨论会上宣读了他的论文,题为《贸易、经济活动的区位与多国企业:探索一个折衷方法》(Trade, Location of Economic Activity, & the MNE: a Survey for an Eclectic Approach),论文中吸收了所有权特定优势和内部化优势,再加上区位优势(Location Advantages),综合三者作为决定FDI的基本因素,目的在于“冶众说于一炉”,构建一个“通论”。例如,有的FDI是为了越过贸易壁垒,进占东道国的市场;有的则为了开发、利用东道国的资源;有的要将东道国作为向全球出口的基地,如此等等。邓宁认为OLI模式足以解释以上各类

FDI 活动及其国际化生产体系的形成和发展。但西方学术界大多认为“通论”缺乏内在的有机联系,不像一个完整的理论,只是一个涵盖面很广的分析框架,在宏观层次上,它也许有助于解释全球 FDI 的流向和格局,但其通用性(Generality)有限,愈是运用到具体的行业和企业,就愈暴露出局限性,让人感到“通论”不“通”。邓宁在 20 世纪 80—90 年代继续撰文为折衷范式(Electic Paradigm)辩护,这种探索精神似应肯定,只是理论上的进展不大。

进入 20 世纪 90 年代,世界经济的变化给 TNC 的行为和战略留下了深刻的烙印。从生产力角度看,科技革命导致知识与经济高度融合,这体现为两种相反而又相成的趋势:经济活动知识化与知识活动经济化。前者指知识特别是科技已成为经济增长的主要源泉,虽然学术界估算的方法各有不同,但结果都反映知识是经济增长的内生变量,它对一个现代化经济的 GDP 增长的贡献率超过了传统的生产要素。后者指知识的商品属性增强,知识的创造和利用趋于产业化和企业化,故知识活动与市场机制的联系日密。从生产关系角度看,经济全球化已成为不可逆转的历史潮流,各国的相互联系和依存空前加强,很多国家对生产关系都进行一定的调整,减少政府干预,实行产业重组,扩大对外开放。在上述历史条件下,TNC 也在调整其全球战略和运作方式,以适应知识经济的时代。这可以概

括如下:知识成为企业的重要资源,特别是在新兴产业中,已成为决定竞争力的关键,西方管理学大师德鲁克(P. Drucker)甚至说这是企业唯一有效的资源。故 TNC 力图提高其持续地创造和利用新知识的能力,以加强竞争优势。为此 TNC 在全球范围寻求、占有并积累知识这项资源,正如列宁的时代,垄断组织在世界各地争夺自然资源和各种原料一样。列宁写道:“凡是可以把全部或主要的原料来源抓在手里的地方,卡特尔就特别容易产生,垄断组织就特别容易形成。”“当所有的原料来源都被霸占起来的时候,这种垄断组织就巩固无比了。”^① TNC 对全球资源的配置和利用与过去相比也有了不同,纵向一体化和混合一体化(Vertical Integration, Conglomeration)这类形式已日渐少用,将全球价值链中次要环节的职能转移给局外企业(Outsider),自己则聚焦于核心环节,即知识密集、附加值高并享有优势的环节,一般来说,今天其全球价值链正在缩短和变粗,这是 TNC 调整全球战略的反映。就运作方式看,过去在 TNC 内部的业务活动,现在通过外购、分包、合同供应等形式,变成了外部的活动,即各个独立的企业之间的交易。作为 TNC 合作方式的战略联盟,比过去大为流行,特别在研究开发(R & D)领域最为多见,形成了在竞争中合作,又在合作中竞争的错综复杂的关

^① 《列宁选集》第2卷,第751页,第803页。

系,借用邓宁的话,可以称之为“联盟资本主义”(Dunning, J. H. 1995, Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism)。就区位分布看,由于运输便捷,信息技术发达,以及贸易壁垒的降低或拆除,TNC得以在全球更分散、更广泛地选择定点,而与此同时,群集(Clustering,即俗称“扎堆”)的倾向却比以往更加突出。

对于上述 TNC 全球战略和运作方式的新特点,海默和内部化理论都难以作出圆满的解释,目前西方学术界普遍认为“资源基础论”(Resource-based Theory)对下列问题具有较强的解释力:为什么 TNC 要对全球价值链作出调整?为什么非股权联系能如此盛行?为什么过去的内部运作转向外部?为什么战略联盟大量涌现?为什么群集倾向如此突出?资源基础论在回答上述问题时,并未提出统一的、完整的理论体系,而是分别进行解释,不免失之芜杂支离,但它毕竟反映了知识经济的时代特征。其实它的理论基础主要是 20 世纪 50 年代出版的著作——《企业成长理论》(The Theory of the Growth of the Firm, 1959),这原是一本企业战略管理的学术著作,作者潘露斯(E. T. Penrose)自谓该书的理论可以解释企业的成长和扩展,包括发展成为 TNC,但未作进一步阐述,而且当时她正任教于伊拉克的巴格达大学,举出石油公司为例,使问题复杂化了,读者更难以理解。因为石油业 TNC 的发展主要立足于发现

国际工商管理学院教授、博士文库